

УДК 159.9.019.43(045)

# Влияние представлений о долговом поведении на принятие решений\*

**ГАГАРИНА МАРИЯ АНАТОЛЬЕВНА**, кандидат психологических наук, доцент кафедры «Прикладная психология» Финансового университета. E-mail: MGagarina224@gmail.com

**Аннотация.** Статья посвящена психологическим факторам, влияющим на успешность погашения задолженностей. В качестве таких факторов мы видим способность к рефлексии и соответствие собственной оценки долгового поведения реальным действиям в ситуации нескольких задолженностей. Как и многие другие экономические понятия в обыденном представлении, долг в понимании рядовых потребителей плохо определен. В данной статье долговое поведение рассматривается в рамках экономической психологии. Методологической основой исследования является теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски. Проведя анализ результатов собственного эмпирического исследования представлений респондентов о своем долговом поведении, измеренных с помощью «Опросника долгового поведения» и результатов экспериментального исследования реальных решений о погашении задолженности респондентами, автор делает вывод об их противоречии. Респонденты оценивают свое долговое поведение как рациональное и направленное на избегание долгов, а в случае их возникновения – на скорейшее погашение задолженностей. Однако при принятии решений о погашении задолженности респонденты демонстрируют стратегии, которые препятствуют скорейшему избавлению от долгов. При наличии суммы, достаточной для выплаты меньшего долга, наиболее популярной становится стратегия, направленная на его полное погашение, хотя она и является экономически наиболее невыгодной. Респонденты предпочли избавиться от одного долга полностью, а не погасить частично долг с большей процентной ставкой, тем самым уменьшив общую сумму задолженности. При принятии решения о погашении задолженности люди оценивают ценность и привлекательность альтернатив не только в терминах их стоимости, но и с точки зрения других характеристик, например психологических. Полное погашение задолженности приносит удовольствие при избавлении от долга и ощущение завершенности операции, чего не происходит при уменьшении общей задолженности на ту же сумму.

**Ключевые слова:** аверсивное долговое поведение; ограниченная рациональность; принятие решений; психология долга; эвристики.

## The Influence of Beliefs about One's Debt Behavior on Decision-Making Process

**MARIA A. GAGARINA**, PhD in Psychology, Associate Professor of the Department of «Applied psychology» of Finance University. E-mail: prp@fa.ru

**Abstract.** The article is devoted to psychological factors in success of debt repayment. These psychological factors are reflection and adequacy of beliefs about rationality of own behavior to real choices in case of multiple debt. Debt as many other financial domains is poorly understood by everyman. This article considers debt behavior in terms of economic psychology. Methodological basis of research is prospect theory of D. Kahneman and A. Tversky. The results of empirical investigation of debt-behavior beliefs measured by Debt behavior questionnaire contradict real decisions about debt payment made in the experiment. Respondents rated themselves as rational and debt-avoidant in case of two debts make irrational choices. Participants repaid considerably more money on smallest

\* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2014 г.

*account when they could completely pay it off. Paying off the smallest loan first they reduce total number of outstanding loans rather than to minimize the total amount of debt across loans. When make decisions about debt repayment people based them on the potential value of alternatives not only in terms of costs but also in terms of psychological benefits. Paying off small debt completely gives a sense of pleasure because of debt release. Minimizing total amount across debt the same sum does not give such satisfaction.*

**Keywords:** *psychology of debt, debt account aversion, decision-making, heuristics, frames, bounded rationality.*

Среди стран, где самоубийства из-за непоплаченных долгов особенно часты, Россия занимает 8-е место [1]. По данным зарубежных авторов, среди лиц, страдающих психическими расстройствами, доля имеющих долги или просроченные платежи в 3 раза выше, чем среди условно здоровых людей. Наличие проблемных долгов у этих лиц обусловлена их недостаточными психическими способностями принимать финансовые решения [2, с. 194]. Считается, что люди, не имеющие психиатрического диагноза, более компетентны в обращении с деньгами, способны принимать рациональные решения о покупках и планировать свой бюджет. Почему же тогда общая сумма кредитов сегодня составляет почти 9 трлн рублей, а количество должников — 34 млн человек (по оценке Национального бюро кредитных историй)? Ответ на этот вопрос дают исследования по экономической психологии. Еще в 1970-е годы работы Д. Канемана, А. Тверски, П. Словика и др. показали, что сложности с принятием финансовых решений могут возникать не только у лиц со сниженными когнитивными способностями, но и у абсолютно здоровых людей. Было установлено, что во многих ситуациях люди просто не способны в должной мере проводить анализ альтернатив с использованием теории вероятности и вынуждены опираться в своих решениях на эвристические методы [3, с. 21]. Эвристические принципы сводят сложные задачи оценки вероятностей и прогнозирования значений величин до более простых операций [4, с. 10–12]. Если у человека есть подходящие знания, интуиция распознает ситуацию, и интуитивное решение, приходящее в голову, вероятнее всего, окажется верным, но не всегда.

Рассмотрим, как описанные выше представления могут быть использованы для анализа проблемного долгового поведения. Как и многие другие экономические понятия в обыденном представлении, долг в понимании рядовых потребителей плохо определен. Различные виды

финансовых механизмов, все из которых являются однозначно долгами в техническом смысле, понимаются обывателями как долг в разной степени, а некоторые из них, возможно, и не воспринимаются долговыми вовсе. В работе М.А. Гагариной и О.Е. Павловой было проведено сравнение понятий «долг» и «кредит» с использованием методики семантического дифференциала у работающих и неработающих россиян [5, с. 258–230]. Было установлено, что в общей выборке долг по сравнению с кредитом воспринимается как подвижный, передовой, динамичный и активный. Соответственно кредит воспринимается как отсталый, пассивный и инертный. При этом неработающие респонденты склонны оценивать и долг, и кредит более положительно. Возможно, такое «принятие» долга является вынужденным, поскольку позволяет удовлетворять собственные нужды и потребности, и именно долг или кредит позволяет неработающим людям ощутить свою финансовую состоятельность.

В работе М.А. Гагариной и М.В. Петровой показано, что существуют положительные корреляции между негативным отношением к долгу и интернальностью в области достижений, представлениями о своем долговом поведении как рациональном и интернальностью в области семейных отношений [6, с. 60]. При этом «Опросник долгового поведения», использовавшийся в данном исследовании, давал возможность выявить представления респондентов о своем долговом поведении, но не позволял говорить об их реальных действиях в случае необходимости погашения реальной задолженности. Вообще если говорить об исследованиях долгового поведения, многие из них касаются описания социально-демографических характеристик заемщиков и должников и составления их типологии [7].

Научный интерес представляет рассмотрение долгового поведения в рамках экономической психологии с применением экспериментального метода. Ситуация с несколькими задолженностями представляет собой сложную задачу, принятие

решения о погашении задолженности может быть рассмотрено с позиций теории перспектив. Упомянутые выше Канеман и Тверски писали, что для оценки какого-либо сложного варианта человек формирует интеллектуальную систему представлений, на основе которых определяются преимущества и недостатки, связанные с тем или иным выбором. Рассчитанная в итоге ценность выбора определяется путем сравнения полученных преимуществ и недостатков с контрольными характеристиками исходного состояния. Таким образом, выбор приемлем, если значение всех преимуществ превышает значение всех недостатков. Этот анализ учитывает психологическую, но не физическую возможность разделения преимуществ и недостатков [8, с. 38]. В данном случае мы рассматриваем несколько задолженностей как один большой долг, который подлежит постепенному погашению (уменьшению). При этом рациональным будет выбор погасить сначала наибольший долг с наибольшей процентной ставкой и последним погасить наименьший долг с наименьшей процентной ставкой. Однако работы М. Amar, D. Ariely показали, что поведение людей в такой ситуации в значительной мере отличается от оптимального. Потребители склонны в большей степени недооценивать, в какую сумму выливаются проценты по кредиту, и стремятся уменьшить общее количество неоплаченных долгов, а не общую сумму по всем долгам. Данная стратегия получила название «аверсивное долговое поведение» [9, с. 39]. При этом мы считаем, что сами респонденты совсем не обязательно будут считать себя нерациональными. В работах Д. Канемана описано такое явление, как сверхуверенность — ни количество, ни качество доказательств не влияют на субъективную уверенность [3, с. 261].

Целью данной статьи является рассмотрение роли представлений о собственном долговом поведении в принятии решения о погашении задолженностей.

Эффективность управления долгами будет зависеть от способности респондента к рефлексии собственного долгового поведения, т.е. умения оценить свое долговое поведение, сравнить его с рациональным и, в ситуации выбора, принять рациональное решение. При этом критериями для выбора рационального решения должны выступать сумма задолженности и процентная ставка.

Нами была сформулирована гипотеза о том, что представления индивидов о собственном долговом поведении как рациональном не будут гарантировать осуществление рационального выбора в ситуации погашения двух задолженностей.

Для проверки выдвинутой гипотезы нами были сформулированы следующие исследовательские задачи:

- 1) выявить представления индивида о своем долговом поведении;
- 2) зафиксировать решения о погашении задолженности, принимаемые в эксперименте;
- 3) сопоставить представления о долговом поведении респондентов с действиями и выборами, которые они осуществляют, погашая задолженности в эксперименте.

## Методы исследования

Для изучения представлений о долговом поведении использовался «Опросник долгового поведения». В опросник включены 30 утверждений, отражающих ценностные ориентации и установки по отношению к долгам, мотивацию, рациональные и иррациональные убеждения и эмоциональное отношение. Пункты опросника сгруппированы в четыре шкалы.

- Избегание долгов — долг как стиль жизни.
- Рациональное — иррациональное долговое поведение.
- Эмоциональное неприятие долга — терпимое отношение к долгу.
- Интернальность — экстернальность в долговом поведении (и общий показатель, характеризующий отношение к долгам).

Высокие баллы соответствуют избеганию долгов, рациональному долговому поведению, эмоциональному неприятию долга, интернальности и более негативному общему отношению к долгу [10, с. 32–33].

Для изучения принятия решений в ситуации двух задолженностей нами была использована «задача», описанная в работе М. Amar, D. Ariely, доработанная и адаптированная к российским условиям [9, с. 39–40], апробированная на студентах вуза [11, с. 65]. Итак, задача.

*Представьте, что у вас есть две кредитные карты: «Мастеркард» с задолженностью 3 тыс. руб. и 19% годовой ставкой и «Виза» с долгом 30 тыс. руб. и годовой ставкой 24%. Допустим, вы получили материальное вознаграждение (бонус) на погашение задолженности в размере: (а) 3 тыс. руб.; (б) 30 тыс.*

Таблица 1

**Описательная статистика результатов  
«Опросника долгового поведения» в общей выборке (n=146)**

Представление респондентов	M*	Med	Mode	FM	Min	Max	SD
Избегание долгов – долг как стиль жизни	29	30	29	19	14	40	6
Рациональное долговое поведение	28	28	31	18	16	36	4
Эмоциональное принятие – неприятие долга	21	21	23	17	11	32	5
Мотивация долгового поведения	24	24	Multiple	20	12	37	5
Общее отношение к долгам	102	102	100	4	71	133	13

\*M – среднее, Med – медиана, Mode – мода, FM – частота модального значения, Min – минимальное значение, Max – максимальное значение, SD – стандартное отклонение.

руб. На погашение какого счета вы потратите указанную сумму полностью или распределите сумму между счетами по-другому?

Технически исследование было оформлено в виде таблицы в Microsoft Excel. В таблице выводилась первоначальная сумма задолженности и процентная ставка по каждому из кредитов и сумма для размещения.

*Вариант А:* доступная сумма к размещению — 3 тыс. руб.

Если заемщик полностью погашает долг в 3 тыс. руб., то в следующем году он будет должен будет погашать 37 200 руб. Если он размещает 3 тыс. руб. в счет погашения долга 30 тыс. руб., то в следующем году он будет должен погашать 37 050 руб. — т.е. на 150 руб. меньше. При разделении денег между счетами сумма долга в следующем году будет располагаться между значениями 37 050–37 200 руб., и чем больше денег будет размещено в счет долга с большей процентной ставкой, тем меньше будет общая сумма долга в следующем году.

*Вариант Б:* доступная сумма к размещению 30 тыс. руб. Аналогичные варианту А вычисления позволяют установить, что наиболее рациональным будет вариант с полным погашением задолженности 30 тыс. руб. (ставка 24%), поскольку долг в следующем году составит 3570 руб. Наименее рациональным будет полное погашение задолженности 3 тыс. руб. (ставка 19%). Тогда долг составит 3720 руб.

Данные математические расчеты позволяют нам считать рациональным решение о размещении всех денежных средств, независимо от суммы,

в счет погашения задолженности с большей процентной ставкой (30 тыс. руб., 24%).

Математическая и статистическая обработка результатов осуществлялась с помощью программы STATISTICA 7.0.

Выборка составила 152 человека. Возраст от 16 до 67 лет (M=21, SD=6,2); среди них 54 мужчины и 93 женщины, 5 человек пол не указали. Среди респондентов были студенты вузов, люди, имеющие экономическое, техническое и гуманитарное высшее образование. Несколько человек выполнили только одно из двух заданий, 4 человека сдали пустые бланки. Таким образом, окончательная выборка составила 148 человек.

### Результаты исследования

Сначала остановимся на представлениях респондентов о своем долговом поведении. В табл. 1 приведена описательная статистика результатов «Опросника долгового поведения».

Мы видим, что респонденты имеют высокие баллы по шкале избегания долгов, рациональности долгового поведения и общего отношения к долгам, средние баллы — по эмоциональному отношению к долгу и мотивации долгового поведения. Иными словами, на уровне представлений респонденты стремятся избегать долгов, считают себя рациональными, нейтрально относятся к долгам и готовы нести ответственность за собственное долговое поведение.

Далее мы составили описательную статистику для мужчин и женщин и сравнили их по t-критерию Стьюдента, результаты отражены в табл. 2. Достоверных различий между мужчинами и женщинами

Таблица 2

**Описательная статистика и сравнение средних значений результатов «Опросника  
долгового поведения» у мужчин и женщин (t-критерий Стьюдента)**

Представления респондентов	Мужчины (n=53)		Женщины (n=91)		t	p
	M	SD	M	SD		
Избегание долгов – долг как стиль жизни	29,5	5,53	28,7	6,14	0,79	0,409
Рациональное долговое поведение	27,9	4,35	27,9	4,48	0,001	0,835
Эмоциональное принятие – непринятие долга	20,1	5,09	21,3	4,20	-1,44	0,109
Мотивация долгового поведения	24,3	4,34	23,7	4,93	0,69	0,325
Общее отношение к долгам	101,8	12,02	101,6	13,28	0,11	0,437

Таблица 3

**Описательная статистика решений в «Задаче 3 тыс.руб.» в общей выборке (n=141)**

Счет	M	Med	Mode	FM	Min	Max	SD
3 тыс. руб., 19%	1780	3000	3000	72	0	3000	1321,4
30 тыс. руб., 24%	1233	0	0	72	0	3000	1325,2

обнаружено не было, т.е. и мужчины, и женщины в равной степени считают себя избегающими долгов, рациональными, эмоционально нейтральными и ответственными по отношению к долгу. Общее отношение к долгу скорее негативное, чем позитивное.

Теперь перейдем к анализу результатов по «задачам» с различной суммой, доступной к размещению в пользу погашения долгов. В задаче (а) к размещению было доступно 3 тыс. руб. (далее в тексте «Задача 3 тыс. руб.»), в задаче (б) – 30 тыс. руб. (далее «Задача 30 тыс.руб.»).

Всего по задачам нами было получено 142 заполненных бланка.

В «Задаче 3 тыс.руб.» ответы распределились следующим образом:

72 человека (51%) — использовали всю сумму на погашение задолженности 3 тыс. руб. при 19% годовых — т.е. предпочли полностью погасить меньшую задолженность с меньшей годовой процентной ставкой.

36 человек (26%) — использовали всю сумму на погашение задолженности 30 тыс. руб. при 24% годовых — т.е. предпочли полностью погасить большую задолженность с большей годовой процентной ставкой.

33 человека (23%) — предпочли разделить деньги между счетами.

1 человек (менее 1%) — решил осуществить перекредитование счетов, т.е. погасил полностью задолженность в 30 тыс. руб. при 24%, позаимствовав недостающие 27 тыс. руб. со счета 3 тыс. руб., 19%.

Описательная статистика сумм денежных средств (руб.), размещенных в пользу погашения каждого счета по «Задаче 3 тыс. руб.», приведена в табл. 3. При этом респондент, решивший задачу с помощью перекредитования, был исключен из анализа.

Достоверно большее число респондентов предпочло разместить все доступную сумму в пользу полного погашения наименьшей задолженности с наименьшей процентной ставкой, по сравнению со стратегией максимального погашения наибольшей задолженности с наибольшей процентной ставкой ( $\chi^2=10,66; p=0,003$ ) и по сравнению со стратегией распределения средств между счетами ( $\chi^2=8,75; p=0,001$ ).

Далее мы сравнили, как решали эту задачу мужчины и женщины. Описательная статистика сумм денежных средств (руб.) размещенных в пользу погашения каждого счета и значения t-критерия Стьюдента отражены в табл. 4.

Из табл. 4 следует, что достоверных различий между мужчинами и женщинами в решении задачи нет. Проще говоря, представления обывателей

Таблица 4

**Описательная статистика и сравнение средних значений сумм денежных средств в пользу каждого счета «Задача 3 тыс. руб.» у мужчин и женщин (t-критерию Стьюдента)**

Счет	Мужчины, (n=54)		Женщины, (n=87)		t	p
	M	SD	M	SD		
3 тыс.руб., 19%	1668,1	1391,0	1835,3	1290,8	-0,7	0,474
30 тыс.руб., 24%	1363,4	1396,5	1164,7	1290,8	0,9	0,393

Таблица 5

**Описательная статистика решений в «Задаче 30 тыс. руб.» в общей выборке (n=142)**

Счет	M	Med	Mode	FM	Min	Max	SD
3 тыс.руб., 19%	1458	0	0	86	0	13000	2334,0
30 тыс.руб., 24%	28317	30000	30000	86	15	30000	3357,3

Таблица 6

**Коэффициенты корреляции Пирсона шкал методики «Опросник долгового поведения» и сумм, размещенных в пользу погашения задолженностей в задачах**

Представления респондентов	«Задача 3 тыс.руб.»		Задача 30 тыс.руб.»	
	3 тыс.руб., 19%	30 тыс.руб., 24%	3 тыс.руб., 19%	30 тыс.руб., 24%
Избегание долгов – долг как стиль жизни	-0,13	0,13	0,09	-0,04
Рациональное долговое поведение	-0,03	0,03	0,12	-0,14
Эмоциональное принятие – неприятие долга	0,00	0,00	0,00	-0,02
Мотивация долгового поведения	-0,16	0,16	0,03	0,02
Общее отношение к долгам	-0,13	0,13	0,09	-0,07

о большей рациональности мужчин при решении финансовых вопросов не нашли подтверждения.

Рассмотрим, как распределились ответы в «Задаче 30 тыс. руб.».

*Описательная статистика*

86 человек (61%) — использовали всю сумму на погашение наибольшей задолженности с наибольшей процентной ставкой.

36 человек (25%) — полностью погасили наименьшую задолженность с наименьшей процентной ставкой и оставшуюся сумму потратили на погашение наибольшей задолженности с наибольшей процентной ставкой.

5 человек (3%) — распределили деньги между счетами, частично закрыв оба счета.

15 человек (11%) — допустили ошибки, положив на меньший счет сумму больше, чем были должны.

Из них у 5 человек сумма в счет погашения задолженности 3 тыс. руб. составила 10 тыс. руб. и более.

В табл. 5 приведена описательная статистика сумм денежных средств (руб.), размещенных в пользу погашения каждого из счетов с задолженностью.

В данном случае достоверно больше людей предпочли положить все доступные средств в счет погашения наибольшей задолженности с наибольшей процентной ставкой по сравнению с полным погашением меньшей задолженности с меньшей процентной ставкой ( $\chi^2=14,6$ ;  $p=0,0001$ ) и по сравнению со стратегией распределения между счетами ( $\chi^2=57,3$ ;  $p=0,0000$ ). Достоверно больше респондентов выбрали полное погашение меньшей задолженности с меньшей процентной ставкой по сравнению с количеством респондентов,

выбравших стратегию распределения средств между счетами ( $\chi^2=20,0$ ;  $p=0,0000$ ).

Далее нас интересовало, каким образом представления о собственном долговом поведении связаны с принятием решения о погашении того или иного счета. Для этого нами был проведен корреляционный анализ значений шкал методики «Опросник долгового поведения» и сумм (руб.), размещенных в пользу погашения каждого из счетов в задачах.

Результаты корреляционного анализа приведены в табл. 6.

Ни одна из шкал опросника не дает значимых корреляций с суммами, размещенными в пользу погашения счетов.

### Обсуждение результатов

Респонденты имеют следующие представления о своем долговом поведении. Самые высокие значения получены по шкале «рациональность долгового поведения», т.е. в основном респонденты оценивают свое долговое поведение как рациональное, направленное на избегание долгов, отказ от покупок, которые им не по средствам, а в случае возникновения долгов — на скорейшее их погашение. Общее отношение к долгу скорее негативное, сочетающееся с чувством ответственности за выплату своих долгов, но эти показатели близки к средним значениям.

Однако, считая себя ответственными за выплату долгов и оценивая свои действия как направленные на скорейшее избавление от долга, при принятии решений о погашении задолженности респонденты демонстрируют стратегии, которые препятствуют скорейшему избавлению от долгов. При наличии суммы, достаточной для выплаты меньшего долга, наиболее популярной является стратегия, направленная на его полное погашение, хотя она и экономически наиболее невыгодная. Респонденты предпочли избавиться от одного долга полностью, а не погасить частично долг с большей процентной ставкой, тем самым уменьшив общую сумму задолженности.

Обратимся к респонденту, который выбрал стратегию перекредитования. Данное решение могло бы быть рациональным, при условии что мы можем снять 27 тыс. руб. со счета, по которому кредитный лимит составляет 3 тыс. руб. Следует учесть, что не все банки предоставляют услуги по рефинансированию кредитов, необходимо учитывать штрафы за досрочное погашение кредита, затраты на оформление кредита.

При наличии суммы, достаточной для полного погашения большей задолженности, большинство респондентов выбрали именно эту стратегию. Стратегия закрытия меньшего счета полностью была второй по популярности. Таким образом, мы видим, что сумма, доступная к размещению, оказывает влияние на принятие решения о погашении задолженности. Преобладающей является стратегия, направленная на полное погашение одного из счетов, т.е. на уменьшение количества долгов, а не общей суммы долга.

Полученные результаты подтверждают представления Д. Канемана и А. Тверски о том, что при принятии решения люди оценивают ценность и привлекательность альтернатив не только в терминах их стоимости, но и с точки зрения других характеристик. Полное погашение задолженности, видимо, приносит удовольствие при избавлении от долга и ощущение завершенности операции, чего не происходит при уменьшении общей задолженности на ту же сумму даже при условии большей финансовой выгоды последнего решения. Иначе говоря, мы можем видеть, что преобладает нерациональная стратегия, которая не способствует скорейшему освобождению от долгов и противоречит представлениям респондентов о своем долговом поведении как рациональном. Данное противоречие подтверждается и отсутствием корреляций между шкалами, отражающими представления о собственном долговом поведении, и стратегиями при погашении задолженностей. Более высокая убежденность в рациональности своих действий, неприязнь и стремление избежать долгов не связаны с размещением большей суммы денег в счет погашения задолженности с более высокой процентной ставкой. Таким образом, выдвинутая гипотеза об ограниченной рациональности при принятии решений в ситуации погашения двух задолженностей подтвердилась.

Таким образом, мы приходим к следующим выводам.

Респонденты считают свое поведение рациональным, негативно относятся к долгам, готовы нести ответственность за их выплату и стремятся их избегать. Наличие долга влечет за собой желание скорее от него избавиться.

Наиболее популярной является стратегия использования всех доступных средств для полного погашения одной из задолженностей, т.е. ценность альтернатив при принятии решения с экономической и психологической точек зрения не

совпадает. Респонденты предпочитают вариант с полным погашением задолженности, независимо от экономической выгоды решения. Психологическая выгода в виде чувства удовлетворения при избавлении от долга является более ценной, чем экономически более выгодное уменьшение общей задолженности на ту же сумму.

Выбор задолженности для погашения осуществляется на основании суммы денег, доступной к размещению, а не на основании размера процентной ставки.

Возрастание уверенности в рациональности своего долгового поведения не связано со стремлением выбирать более рациональную стратегию погашения долга, что отражает недостаточную компетентность в оценке своего долгового поведения.

## Литература

1. Долги и коллекторы // Российская газета. Столичный выпуск № 6217 (241). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2013/10/24/kollektori-site.html> (дата обращения: 26.09.2014)
2. Fitch C., Chaplin R., Trend C., Collard S. Debt and mental health: the role of psychiatrists // *Advances in Psychiatric Treatment*. 2007. Vol. 13. P. 194–202.
3. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ, 2014. 137 с.
4. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Изд-во Ин-та прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. 632 с.
5. Гагарина М.А., Павлова О.Е. Ограниченная рациональность и долговое поведение работающих и неработающих россиян // *Социальная политика и социология: междисциплинарный научно-практический журнал*. 2013. № 3. С. 251–265.
6. Гагарина М.А., Петрова М.В. Особенности экономического поведения у студентов с различной экономико-психологической компетентностью // *Социосфера: научно-методический и теоретический журнал*. 2014. № 3. С. 56–63.
7. Bachman J. The Psychology of Debt. Credit & Collections world. White Paper, April 2001. [Электронный ресурс]. URL: <http://i2credit.com/img/white/archivo-23.pdf> (дата обращения: 20.05.2012).
8. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // *Психологический журнал*. 2003. Т. 24. № 4. С. 31–42.
9. Amar M., Ariely D., Ayal Sh., Cryder C., Rick S. Winning the Battle but Losing the War: The Psychology of Debt Management // *Journal of Marketing Research*. 2011. Vol. XLVIII (Special Issue 2011). P. 38–50.
10. Психологические барьеры модернизации российской экономики в сфере финансов: монография / под ред. А.Н. Лебедева, Н.В. Анненковой, С.М. Буяновой, М.А. Гагариной, Е.В. Камневой и др. М.: Спутник+, 2014. 123 с.
11. Гагарина М.А., Смургина А.А. Особенности принятия решений студентами в ситуации нескольких задолженностей // *Акмеология: научно-практический журнал*. 2014. № 1–2 (специальный выпуск). С. 64–65.